

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Sampel pada penelitian ini adalah pemilik Soto Banyumas yang bernama Ibu Anna. Karena anggota sampel sama dengan populasi, maka disebut dengan teknik sensus atau bisa disebut juga dengan sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel, sering terjadi bila jumlah populasi relative kecil, kurang dari 30 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil (Sugiyono, 2015: 124).

3.2 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan sumber data pada penelitian ini. Alasan mengapa data primer dipilih dalam penelitian ini adalah karena data primer juga merupakan sumber data yang digunakan dalam penelitian terdahulu yang juga merupakan acuan dalam penelitian ini. Data primer itu sendiri diperoleh dengan menyebarkan kuesioner yang berisi daftar pertanyaan terstruktur kepada para objek penelitian pengusaha perempuan di kota Semarang.

3.3 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Analisis deskriptif merupakan bentuk untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2009). Di dalam analisis deskriptif ini menggunakan satu variabel atau lebih bersifat mandiri, oleh karena itu analisis ini tidak berbentuk perbandingan atau hubungan.

Tabel 3.1
Pertanyaan Penelitian

| Pertanyaan | Jawaban |
|--|---------|
| Kebutuhan akan berprestasi memotivasi perempuan berwirausaha | |
| 1. Penambahan menu apa saja yang anda lakukan untuk menarik pelanggan? | |
| 2. Apakah anda mempunyai resep khusus dalam menjaga rasa? | |
| 3. Apakah yang anda lakukan untuk memasarkan dan mempromosikan produk anda? | |
| 4. Apakah yang anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan dan omzet penjualan? | |
| 5. Apakah anda bersedia menerima pesanan dalam jumlah besar seperti pada acara syukuran, arisan dan rapat? | |

| | |
|---|--|
| Kebutuhan akan kekuasaan memotivasi perempuan berwirausaha | |
| 1. Apakah karyawan anda selalu mematuhi perintah anda? | |
| 2. Apakah anda bangga mempunyai rumah makan sendiri? | |
| 3. Apakah anda merasa senang bila dihormati dan dipandang baik oleh orang lain sebagai pemilik rumah makan? | |
| 4. Apakah anda mengambil keputusan sendiri? | |
| Kebutuhan akan afiliasi memotivasi perempuan berwirausaha | |
| 1. Apakah anda menjalin persahabatan dengan pelanggan, mitra dan pesaing? | |
| 2. Bagaimana anda berkomunikasi dengan pesaing? | |
| 3. Bagaimana sikap anda dalam melayani pelanggan atau konsumen? | |
| 4. Apakah ada pedagang yang menitipkan jualan pada rumah makan anda? Apakah anda memiliki kerja sama dengan pedagang sayur, daging dan es batu? | |